

01

02

平台分析

投放策略

03人群洞察

04

传播内容

Contents

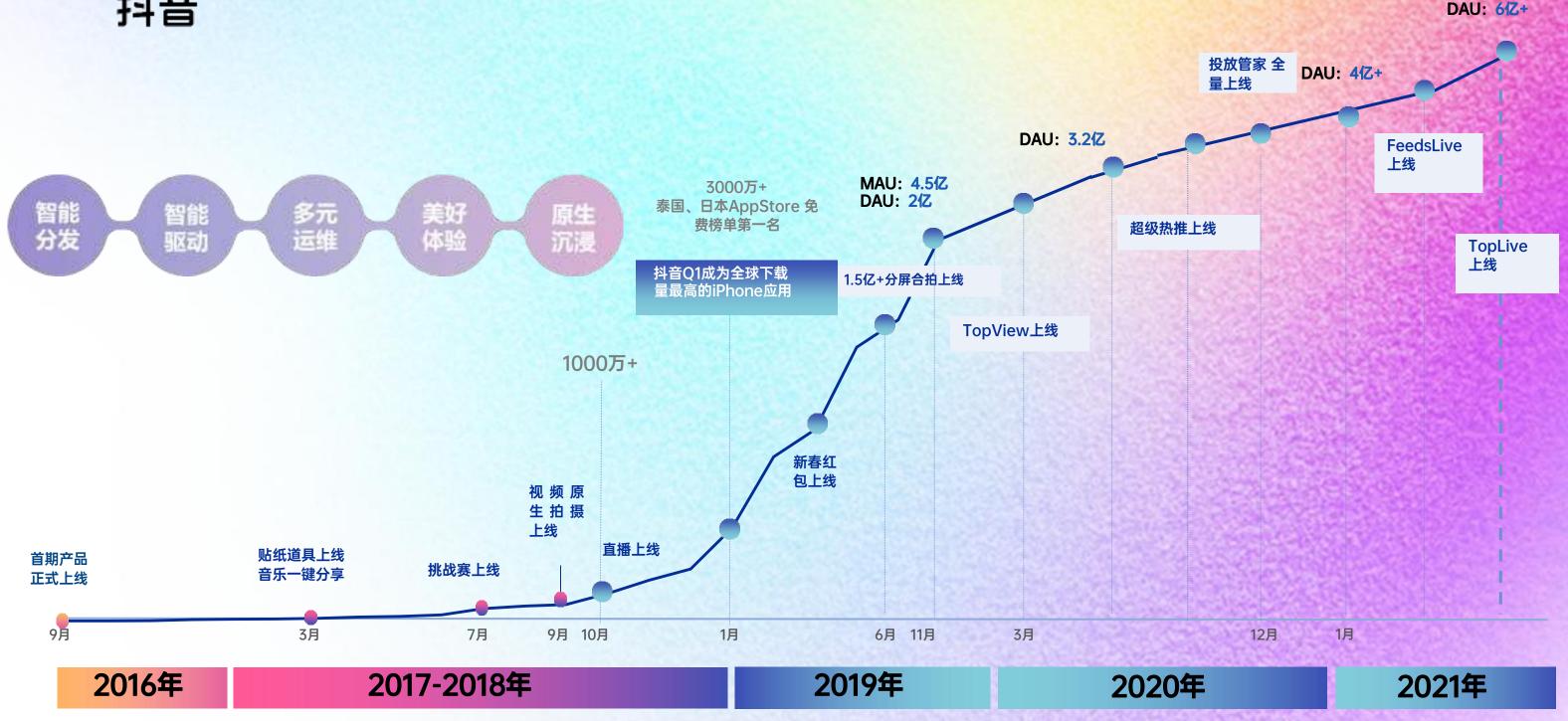




平台优势



日活6亿+风靡全国的抖音效应



平台优势

短视频已成为食品饮料行业重要的营销阵地休闲零食在抖音平台的品牌内容营销市场前景好

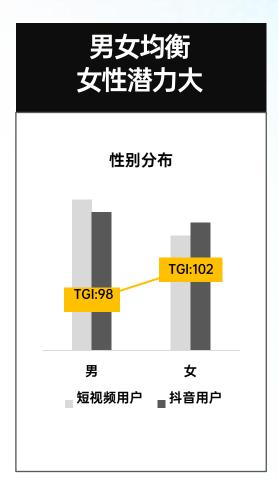


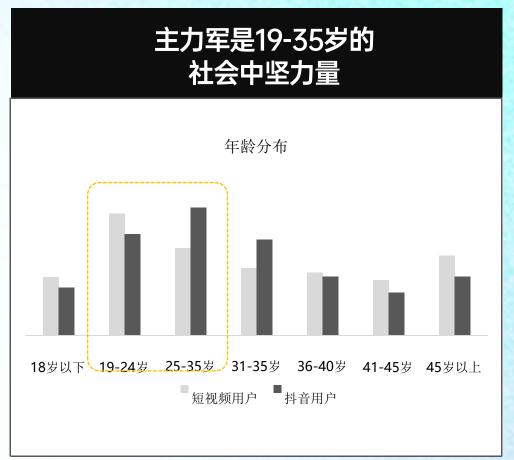


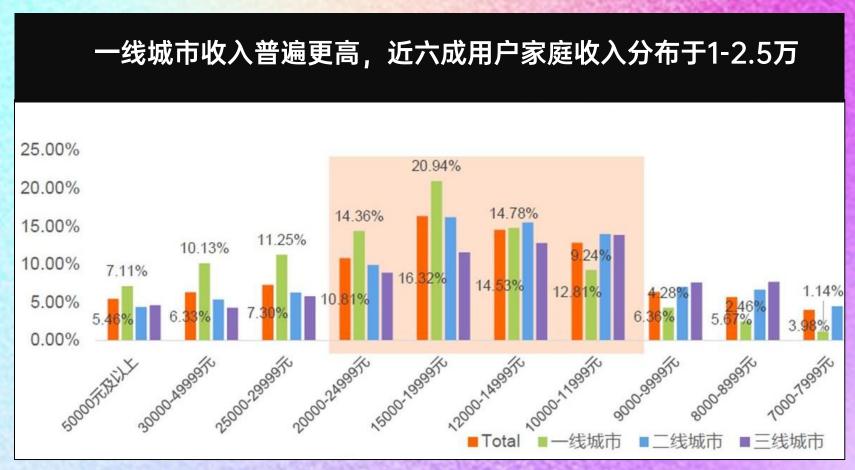
数据来源: 巨量算数; 数据周期: 2019.01-2020.12

平台优势

性别均衡女性潜力较大, 19-35岁人群占多数高收入的潜在消费群体, 超过6成家庭收入在1-2.5万







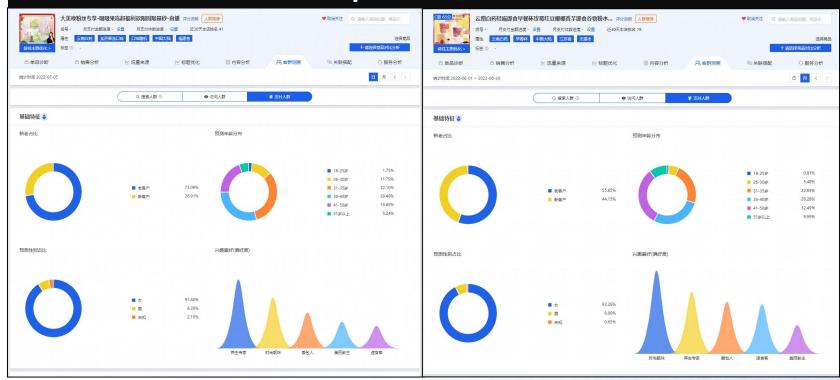


人群画像分析

总结: 25-34岁, 一二线, 女性群体, 为主要人群画像 产品购买人群与目标人群, 与抖音平台人群基本吻合

产品电商购买人群

女性为主,一二线城市(上海、北京、重庆、杭州、武汉等) 26-30岁,31-40岁占比最多



目标客群画像

精致妈妈(18-52)、新锐白领(25-34)、Z时代(95后) 主要年龄段为18-35岁

- 2019年中国肥胖人口超2.5亿
- 精致妈妈、新锐白领、Z时代、资深中产对体脂分解功能关注度高;



单品人群画像

早餐杯-人群画像-场景更专业,人群更集中轻熟女性



产品特征:

药食同源草本+15+食材营养力,早餐代餐更专业

TA特征:

轻养生、健身、关注营养健康、高效品质生活...

吸吸果冻-人群画像-场景更多元化,人群对比早餐杯,偏年轻化



产品特征:

控能0卡+添加白芸豆提取物&圆孢车前子壳,可减脂饱腹,可以餐前吃、零食吃...

TA特征:

颜值至上、作息不规律、朋克养生、考虑性价比...

单品细分人群画像

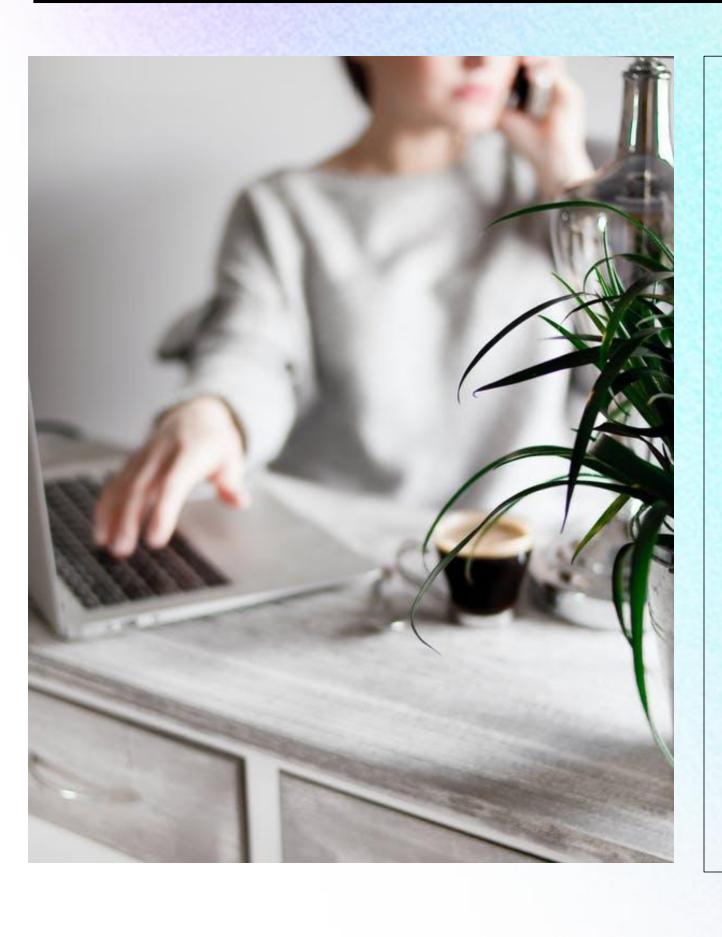
新锐白领是两个产品的主要人群 其中精致妈妈更偏向主推早餐杯,Z世代主推吸吸果冻







人群洞察



- ✓ 人群:新锐白领
- ✓ 使用场景: 办公室代餐&减脂零食 / 打工人早餐代餐 /早八人速食早餐 / 加班饱腹低卡零食...
- ✓ 购买理由:
- 1、中式早点反式脂肪多,不健康,不卫生
- 2、工作节奏快,亚健康,健身减脂,消费便利性要求高
- 3、健康理念逐渐成熟,注重0糖0卡饮食习惯
- 4、追求高品质健康生活,轻养生,极简生活...

✓ 主推产品:

早餐杯:解决早餐即好吃+营养健康+便捷+减脂等问题

吸吸冻: 0卡健康无负担、优质办公室零食

人群洞察



✓ 人群: 精致妈妈

✓ 使用场景: 一家人的花式营养速食早餐 / 精致妈妈产后瘦身& 身材保持 / 职场宝妈的速食早餐

✓ 购买理由:

1、关心孩子和全家的生活点滴,要满足全家早餐营养需求

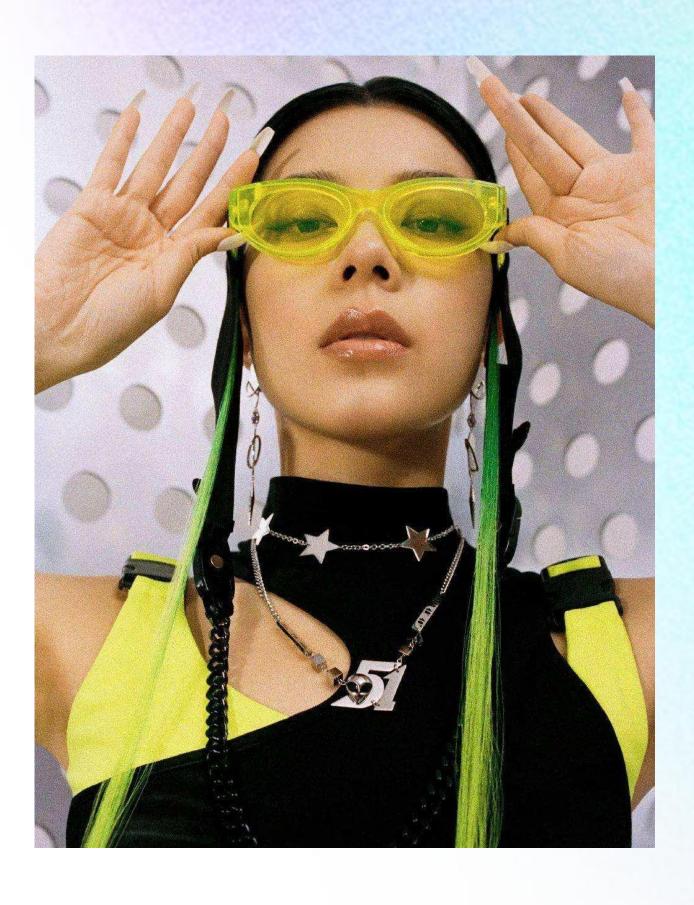
2、关心自己健康美丽,产后减脂,控制身材

3、速食包装, 无需刷碗收拾, 更高效

✓ 主推产品:

早餐杯:解决早餐营养健康+减脂+安全卫生+高效省时等问题

人群洞察



✓ 人群: Z世代

✓ 使用场景: 社交分享-减脂零食 / 聚会约会-变瘦变美人群焦点 / 朋克养生

✓ 购买理由:

1、减脂人的自我修养, 0糖0卡是门槛

2、方便携带,颜值高,适用多种场合

3、社交属性,分享传递无热量负担

✓ 主推产品:

吸吸冻: 0糖0卡+减脂+颜值高+低客单价, 95后代餐零食&朋克

养生新选择





那么基于单品及人群属性如何做策略的拆解切分呢?

产品营销布局

早餐杯-形象品

主要营销功能: 立格调、提价值、强认知

主要教育方向: 主打人群以前怎么吃早餐, 有什么坏处! 早餐代餐应该怎么吃, 有效控卡又营养健康! 选择营养密度高的食物, 每一卡都吃在营养上..

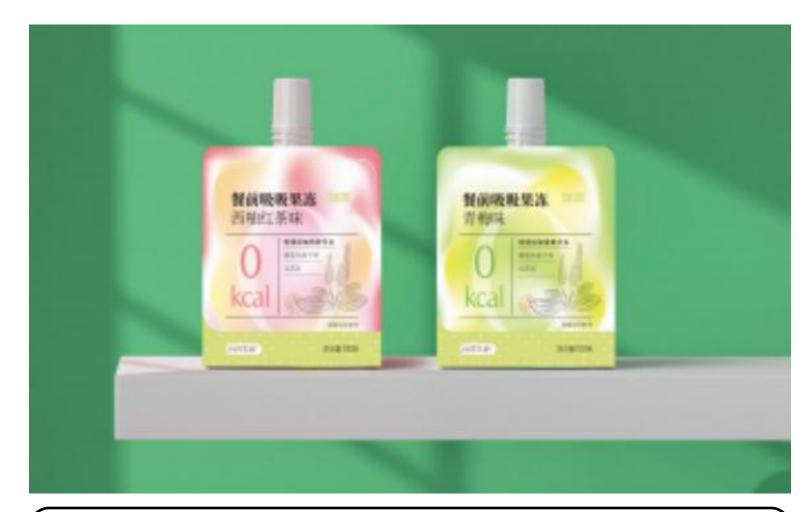
吸吸果冻-流量品

主要营销功能: 拓场景、抓用户、做认知

主要教育方向:即可以是代餐零食、也是养生零食、减脂零食、0卡0糖零食、饱腹零食...

传播目标拆解

品牌从养生中药材、康养食品到细分减脂代餐品类的认知进阶



STEP 1: 夯实品类里的专业身份

通过产品自身草本专利配方及品牌背书,在早餐代餐零食代餐等,品类里占领专业优势



STEP 2: 细分人群需求&场景

通过前面人群关注点洞察,找到产品种草机会点;

MESSAGE HOUSE

吸吸果冻 早餐杯

TA

新锐白领+精致妈妈+Z世代: 高颜值+轻养生+方便速食+无负担/减脂 可以试试

核心场景

减脂人、健身、早起困难户、办公室0糖0卡零食、宿舍懒人早餐、 精致妈妈一家人的营养速食早餐......

传播目标

夯实专业身份

细分人群需求

沟通重点

百年医药民族品牌背书—云南白药药食同源草本专利配方吸吸果冻草本成分:白芸豆提取物和圆孢车前子壳阻断淀粉吸收和包裹油脂

- 速食方便
- 减脂、无负担
 - 健康轻养生
 - 高营养
- 高颜值、高品质

达人传播规划



影响/垂类KOL 美食 高级营养师/专业教练

头肩部

40% 造声量&认知感&专业力提升 头肩部KOL突破高效场景

特定圈层号召影响力

破圈类KOL 职场、健身、剧情、精致妈妈、 美妆、情侣、生活类

腰部

60% 高价值场景渗透种草 腰部KOL集中投放 场景突破&辐射流量破圈

测试类KOL ALL

尾部

10% 尾部KOL测试优势场景

达人筛选逻辑

多维度优化筛选最优达人

粉丝量、播放量

粉丝量越大的达人,他们的IP价值越高,流量号召力越强,播放量越大带来的流量人口就越大

粉丝匹配度

粉丝年龄占比、性别占比、城市 与产品购买人群越契合,带来的 转化效果越好

粉丝增长率

增长率越高证明达人的吸粉能力越强,产出内容优质,扩大曝光能力越强

达人 筛选模型

粉丝互动粘性

高粉丝互动粘性,证明达人对粉 丝具有强大的号召力,可以真实 影响到某一领域的消费群体

达人契合度

- 一是领域契合度二是调性契合度
- 爆款制造率

爆款制造率决定当前账号的热度, 爆款率越高,互动数据越好,一 定程度上也是判断内容能力的维 度! 

BIG IDEA

#未来代餐新方式

打破以往代餐方式!

不好吃! 麻烦! 热量低, 营养跟不上, 长期脱发姨妈出走....

未来代餐新方式!

营养密度高,低卡低糖,有助于刮脂减肥!

更方便! 不用煮不用蒸! 随时即吃!

达人内容传播规划

美食/职场/剧情类KOL为主,铺助其他类型达人建立品牌达人矩阵,分阶段种草,触达不同圈层的潜在用户人群

达人类型

突出卖点

覆盖人群

职场类

传递品牌理念, 高品质高效的健康生活&减脂方式

美食爱好尝新者

专业教练/健身

普及减肥期应该怎么代餐! 盘点最健康的代餐食品&零食! 突出营养密度高、方便、减肥减脂

精致妈妈

高级营养师

不健康代餐食品及饮食造成的危害,应该选择怎样健康的代餐 突出产品配方及享瘦原理解读

新锐白领

美妆

结合 变美变瘦 场景选择卖点

减肥健身人群

情侣类

结合情侣宅家&日常、互送礼物,等场景选择卖点

追求品质健康生活

生活类

结合日常精致生活、有仪式感的生活、健康生活方式选择卖点

•••••

ROADMAP

未来代餐新方式

PHASE

蓄力种草(7.20-7.25)

引爆转化(7.26—7.31)

持续热度 (8.1-8.10)

目标

夯实专业身份+建立认知

拓场景+强化认知

保持热度+七夕节点营销

关键内容

科普认知种草:普及什么 是未来新代餐,对比以往 代餐产品&零食优势是什 么?怎么解锁未来新代餐?

•细分人群种草:多场景种草,花式展示未来新代餐

•不断加深 未来新代餐印象: 未来新代餐的饮食习惯和 生活方式

关键词

轻喵早餐杯、轻喵吸吸果冻、早餐代餐、早餐速食 、零食代餐、办公室零食 、减脂零食、O卡O糖零食....

KOL类型

美食、高级营养师 剧情、职场、精致妈妈...

多圈层KOL

生活、情侣、开箱、评测......

阶段预算占比

30%

40%

20%

平台



蓄力种草期 7.20-7.25



绑定1个头肩部垂类&1个高级营养师,夯实专业身份+建立认知



张喜喜 粉丝: 923.1w



梨涡少女 粉丝: 611.6w

头、肩部 美食、高级营养师类KOL¦ 夯实专业身份+建立认知¦

- 美食KOL结合吃播暴饮暴食后,用减脂代餐产品 (吸吸果冻+早餐杯)打卡,管理保持身材,嗨吃 不胖的秘诀!
- 高级营养师,长期吃代餐产品的危害,正确代餐怎么做,如何选减脂代餐产品,需要满足什么(营养密度高、低卡...)



橘子公主 粉丝: 88.1w



季多多 粉丝: 99.4w



办公室小七 粉丝: 22w

腰、尾部 职场、精致妈妈、健身等类KOL 达人跟风实测+全面渗透种草

多圈层达人跟风实测:

- 验证美食博主嗨吃不胖的秘诀!
- 21天使用早餐杯代餐,铺助吸吸果冻代餐零食,打卡记录体重及皮肤的变化
- 多个减脂代餐产品&零食测评:配方、口味、热量、价格、颜值等

植入关键词: 【轻喵果冻杯】、【轻喵吸吸果冻】、【未来代餐新方式】.....

蓄力种草期 7.20-7.25

《多维深度测评一一夯实专业减脂代餐类天花板身份》

营养密度测评



营养素的种类和密度 含量测评

配方测评



对比配方,突出产品: 草本专利成分、无反式 脂肪酸、糖醇类代糖

热量测评



早餐杯200大卡,吸吸果 冻0卡,对比其他减脂零 食及早餐代餐产品 饱腹感测评

其他测评 (口味、颜值、价格等)



真人测评早餐吃早餐杯能 支撑到几点饱腹;餐前吃 吸吸果冻与不吃吸吸果冻 的食量的差别



真实使用场景中,自然植 入卖点口味、价格、颜值 等

蓄力种草-内容DEMO

7.20 - 7.25



解锁未来新代餐

抖音美妆、健身、职场、美食类博主,通过科普的方式,对新式代餐进行解读。新的代餐方式也是健康的升级。

放心吃, 0糖0卡无负担

内容示意:

- 1、中式早餐很好吃,但反式脂肪偏多,并且不卫生
- 2、早餐杯富含多种谷物,营养又健康
- 3、偶尔嘴馋又怕胖,吸吸冻完美解决减脂人的困扰, 好喝又无热量,办公室零食最佳选择。

引爆转化期 7.26—7.31



大量腰部,多圈层达人集中推荐深入多维进行种草,增强信任,强化印象

多场景种草,花式展示未来新代餐

健身、职场、精致妈妈、生活类等KOL



大闺儿 精致妈妈 粉丝: 309.9w



alextang唐哥 健身 粉丝: 126.5w

- ✓ 减脂好物、健身推荐、办公室减脂必囤、等多场景中种草
- ✓ 花样用产品做美食如:早餐杯做面包饼干食材、吸吸果冻做冰淇淋...

创意内容破圈传播,打造广泛认知

剧情类KOL



零号故事抱抱甜圈 粉丝: 482.9w



抱抱甜圈 粉丝: 358w

- ✓ 学生时代的小丑鸭姐妹,悄悄逆袭变瘦变美,现身聚会
- ✓ 菜秘书面对处女座完美老板,怎么完美满足他的饮食要求

引爆转化期 7.26—7.31

《细分人群细分场景中,侧重卖点种草产品》

健身、减脂 场景

职场、办公室 场景 社交 场景 高品质轻养 生场景

精致妈妈 场景



减脂人推荐 健身代餐推荐



办公室减脂必囤 打工人懒人早餐代餐 早八人速食早餐



职场社交分享变瘦零食 姐妹瘦身心得,代餐&零 食分享;朋克养生分享



高品质健康代餐 轻养生减脂零食



新生代宝妈一家人的营养 速食早餐;精致妈妈产后 瘦身&身材保持

引爆转化--内容DEMO

7.26 - 7.31

多圈层场景营销

爆发期通过大量不同圈层的达人进行场景种草。更多触及不同圈层的消费者,强化产品的认知度,种草新式代餐理念。

花式种草, 代餐新潮流

内容示意:

- 1、上班早餐太费事,一杯就搞定
- 2、减脂期不敢吃,早餐杯+吸吸冻,健康又好吃
- 3、闺蜜、同事最近一直在推荐的早餐杯,紧跟潮流也要试一试新的代餐产品



健身



亲子



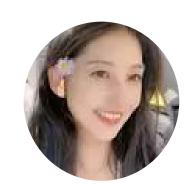
生活



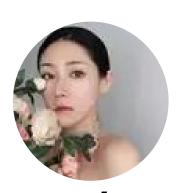
美牧



校园



颜值



职场



Z世代

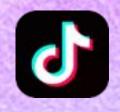


穿搭



护肤

持续热度期 8.1—8.10



借助七夕节点,营造情侣氛围: 情侣约会&表白&旧爱回归小心机





冬冬和37 粉丝: 1407.7w



-谢欣桐-粉丝: 513.5w



苏苏与歪老师 粉丝: 58.3w



迟恩妹妹 粉丝: 30.7w

内容方向示意:

- 情侣,女生发现男生跟朋友对话,说最近晚上"偷吃"怕被女朋友发现,原来男友想悄悄变 瘦给女友惊喜...
- 旧爱回归指南, 变美变瘦, 朋友圈晒自己的改变照, 七夕约会晒约会照, 等旧爱联系你!

KOL类型: 剧情、情侣

持续热度期 8.1—8.10



KOC保持热度,多维度发布UGC内容

- ✓ 投放量持续逐步减少,保持产品热度
- ✓ 众多腰尾部KOC&素人,发布开箱测评、真实体验等多维度UGC内容发布
- ✓ 让未来新代餐的饮食习惯和生活方式,融入人群生活,不断加深未来新代餐印象!









持续热度--内容DEMO

8.1-8.10 七夕节点营销+体验式种草



未来式代餐 到底值不值

通过达人亲身体验代餐的口感、效果、性价比等人,加深用户对新式的饮食的饮食。并且在七夕节点进行情侣方向的营,保持产品热度,保持产品热度,



